



EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

— Desde 1990 —

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 123 - AÑO 2020

Más unidos que nunca APEI más cerca de sus Expertos para hacer frente al COVID-19



EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 3
La Asociación intensifica sus servicios durante el estado de alarma.

EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 4-5 y 9
Análisis del presidente del mercado inmobiliario, tras el COVID-19.

ENTRE EXPERTOS

Pp. 6-8
Entrevista a Mónica Carrillo, Experta al frente de MCGestión, en Barakaldo.

EXPERTOS INFORMADOS

Pp.10
Raúl Ortiz: "Bolsadelnuebles.es ha de consolidarse entre los Expertos"

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 2

. Editorial del presidente

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 3

. La Asociación

intensifica sus servicios durante el estado de alarma

PÁGINAS 4-5

. Análisis del presidente del mercado inmobiliario, tras el COVID-19.

"VENTAJAS ANTE EL 2008: PRÉSTAMOS Y VIVIENDA A PRECIOS RAZONABLES"

ENTRE EXPERTOS

PÁGINAS 6-8

. Entrevista a Mónica Carrillo, Experta al frente de MCGestión, en Barakaldo

"ME GUSTA DIRIGIR UNA INMOBILIARIA SENCILLA Y EL TRATO CON LA GENTE"

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 9

. Análisis del presidente del mercado inmobiliario "HEMOS DE MENTALIZARNOS: SOMOS EMPRESAS DE SERVICIOS"

PÁGINA 10

. BolsadeInmuebles.es se consolida entre los Expertos

PÁGINAS 11-13

. Así fue el año 2019 de APEI. Repaso a la actividad de los Expertos durante el último ejercicio

PÁGINAS 14-15

. Leyes, Reglamentos

. Economía

. Mundo Digital

. AGENDA



La unión nos hace fuertes ante las circunstancias adversas

Primero de todo, desear que todos estéis bien. No hemos tenido noticias de que os haya afectado, en lo relativo a la salud, el COVID-19 y esto nos alegra. Estamos pasando unas circunstancias totalmente desconocidas y sin precedentes para nosotros. Es un fenómeno que no depende de la economía, sino de una enfermedad que no sabemos cuánto va a durar y que ha de pasar para volver al ritmo de trabajo anterior para nuestras agencias.

En el momento de preparar estas líneas, estoy confinado, al igual que la mayor parte de la sociedad española. Y como muchos y muchas de vosotros, desde estas circunstancias, intentando aclarar las ideas en lo que se refiere a mi empresa y decidiendo qué medidas voy a tomar. También pensando en lo que concierne a APEI. En este sentido, creo que la gestión que hemos emprendido durante esta crisis ha sido muy positiva para vosotros. Hemos ampliado los servicios y desde aquí agradecer la implicación de todo el equipo y sus distintas áreas – administrativo, jurídico, marketing, informática – y de la propia junta directiva.

A pesar de la incertidumbre que genera esta situación tan nueva, vemos también aspectos positivos si lo comparamos con la crisis de 2008. En aquella ocasión sabíamos que teníamos para muchos años. Efectivamente, la crisis económica duró prácticamente una década. En cambio, el impacto en la economía del COVID-19 se traducirá en una crisis corta, aunque intensa, que durará a lo sumo 6 ó 7 meses.

Para la necesaria recuperación de la economía, esperamos que desde Europa se tomen medidas que nos ayuden a superar rápido este bache. Y pedimos también que los políticos sepan apoyar la creación de empleo y que para ello ayuden a las empresas, pymes y autónomos. En este sentido, hemos hecho un llamamiento para que se prioricen este tipo de ayudas.

Para terminar, os pido que os cuidéis mucho, que no bajéis la guardia; y os recuerdo que la unión nos hace fuertes ante las circunstancias adversas.

Oscar Martínez
Presidente Asociación Profesional
Expertos Inmobiliarios
presidente@inmoexpertos.com

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 123. MARZO 2020

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Presidente, Oscar Martínez Solozábal. Vicepresidente, Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: M^a Antonia Ena Sardà, Jon Paul Garmendia Lanás, Amando Sánchez -Bermejo Sacristán, Isidro Tomás Martín Martín.

Sede APEI, Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona. Delegación Madrid: Paseo de las Delicias, 89. 2845 Madrid. Tel. 93 317 08 09 - 91 133 4400 Fax 93 412 55 75.

www.expertosinmobiliarios.com administracion@inmoexpertos.com

Maquetación: Gabinete de Prensa y Comunicación APEI. Tel. 93 317 0809 ext.5 /646 22 02 68

Coordinación: Elisabet Carvajal (Prensa y Contenidos). Contacto Administración: Noemi Franco

Redacción: Elisabet Carvajal, Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Noemi Franco.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente. Depósito legal: LR - 406 - 2002.

APEI más cerca de sus Expertos para hacer frente al COVID-19

La Asociación intensifica sus servicios durante el estado de alarma

Elisabet Carvajal

El día 14 de marzo, entraba en vigor el estado de alarma por el COVID-19, con un fuerte impacto en las agencias inmobiliarias, como en la mayoría de la actividad empresarial y negocios. Desde el primer momento, la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios reaccionaba con agilidad, rapidez y proactividad con el objetivo de estar cerca de sus asociados y dar respuesta a las nuevas necesidades de información jurídica y laboral, así como la adaptación de los servicios a esta realidad transitoria. A lo largo de estas semanas se han multiplicado las circulares informativas, comunicaciones on line, webinaros, y sesiones on line de asesoramiento y orientación.

Aunque la sede ha tenido que adecuar sus servicios a los formatos telemáticos y al teletrabajo, la actividad de la Asociación, en todos sus servicios, no sólo se ha mantenido, sino que se ha intensificado en estas semanas. Se han organizado numerosos webinaros de contenido técnico, jurídico, y laboral. Se ha establecido una comunicación permanente sobre nuevas medidas emprendidas por el Gobierno y su impacto en el sector de la mediación inmobiliaria, sus empresas y sus trabajadores, especialmente todo lo relativo a la aplicación de los ERTE.

Han sido y son semanas trepidantes y complejas, llenas de incertidumbres, en que prácticamente a diario, la realidad laboral y empresarial afrontan cambios y nuevas medidas que

requieren ser comunicadas con precisión y rigor a los Expertos, ya sea como Pymes o autónomos.

Paralelamente, se han realizado cerca de una veintena de webinaros de distinto contenido; marketing digital y redes sociales, asesoramiento jurídico, soporte informático, etc. El seguimiento de todas estas sesiones ha sido extraordinario y se ha invitado a los asociados titulares de agencias inmobiliarias a que sus empleados se sumasen a esta formación y asesoría on line.

Entre los cursos, destacar "Coronavirus: posible aplicación del concepto de Fuerza Mayor a las contratos inmobiliarios", a cargo de los servicios jurídicos de APEI; la intervención del vicepresidente de APEI, Raúl Ortiz, sobre el portal inmobiliario propio www.bolsadeinmuebles.es; "Aspectos laborales en la situación de coronavirus"; y "Actualidad y futuro del mercado inmobiliario", con Óscar Martínez.

Negociación con los portales

Otra de las medidas emprendidas ha sido la petición de descuentos a los principales portales inmobiliarios, en las tarifas de publicación de los inmuebles. El presidente de APEI, Óscar Martínez, aconseja a los Expertos que soliciten estas rebajas en su gestión directa con cada portal, dada la buena predisposición por parte de éstos, aunque la negociación no pueda ser generalizada como colectivo.

Cartas al Presidente ¡Tan fácil como mandar un email!



¿Quieres proponer un nuevo curso, sugerir una novedad para mejorar la Asociación, compartir una idea innovadora para el sector o facilitar un nuevo acuerdo de colaboración? ¡Te escuchamos!

Ésta es tu sección, tan fácil como mandar un email a:

presidente@inmoexpertos.com

Análisis del presidente del mercado inmobiliario tras el COVID-19

"Ventajas ante el 2008: préstamos y vivienda a precios razonables"

Elisabet Carvajal

El presidente de APEI, Óscar Martínez, realizaba el 2 de abril la sesión por vídeo conferencia de análisis sobre el presente y el futuro a corto y medio plazo de la mediación inmobiliaria. Se hizo repaso de un arranque de año ya complicado y ofreció claves para que las agencias inmobiliarias pequeñas y medianas resistan la crisis.

Para Óscar Martínez el futuro de las agencias inmobiliarias pasa por ser oficinas de servicios capaces de fidelizar a los clientes, y de reaccionar rápido ante los cambios del mercado "se trata de ser los primeros, no los mejores".

Antes de entrar en el análisis de la situación actual generada por el Estado de Alarma - "el momento actual ya lo vemos todos: el mercado está parado y cerrado"- , Óscar Martínez, hizo repaso de los últimos meses. "El último trimestre de 2019 ya fue malo, el mercado iba en descenso. Y la previsión para el 2020, todavía sin la pandemia, era que éste sería un ejercicio difícil, peor que el anterior. A estas circunstancias se unió, en febrero, la subida de los salarios mínimos en una cantidad importante". En este sentido, recordar que desde APEI y a través de su presencia en la patronal sectorial, FADEI, se intentó negociar con los sindicatos. "Expuse que no veía bien este aumento, que me parecía muy duro lo que estaban planteando", señaló el presidente.

Adelantarse y cambiar

Ante este contexto económico, previo a la pandemia, Óscar Martínez explicó la estrategia aplicada a su grupo inmobiliario para ilustrar la importancia de adelantarse a los movimientos del mercado. "En enero ya introdujimos cambios en la agencia. Redujimos plantilla en dos personas y, con la aplicación del aumento del salario mínimo, intenté tener una plantilla compensada. Los titulares de las agencias inmobiliarias siempre estamos pendientes de la comisión y no pensamos lo suficiente en nuestra empresa y somos reacios a los cambios. Esto es un error".

En esta necesidad de realizar cambios, Óscar Martínez explicaba también su estrategia

para las comisiones de los comerciales que desde la aplicación del salario mínimo se distribuyen en partes iguales entre ellos. "Nos ha dado muy buen resultado y ha mejorado el servicio y la atención a los clientes". También ha realizado un escalonado de estas comisiones del 5% hasta el 15% en función de los resultados obtenidos. Oscar Martínez recordó que "es preferible ser los primeros que los mejores".

Y, de repente, el coronavirus

"Las recientes medidas emprendidas por el Gobierno a causa del impacto del coronavirus no han tenido en cuenta que ya veníamos de un

"Tras el coronavirus, el arranque será difícil, pero la situación será mucho mejor que en 2008"

tiempo difícil, con bajadas importantes en las facturaciones. La situación es distinta a 2017, cuando las empresas estaban con más músculo".

Para Martínez, lo que viene tras el coronavirus es un arranque difícil. "Será distinto a 2008, en que un 70% de las inmobiliarias cerraron y fue una situación larga que duró entre 8 y 9 años. No nos ayudaron en nada. Había compañeros que me comentaban que no habían vendido nada en tres meses... y aguantamos. Ahora tenemos los ERTES. Nuestro futuro depende de lo que dure esta situación".

Ventajas en relación al 2008

A pesar de la situación económica compleja que se plantea para superar el impacto del coronavirus, Óscar Martínez, ve unas circunstancias menos negativas de las que afectaron al sector inmobiliario durante la crisis de 2008. Martínez apunta dos ventajas:

Pronóstico para 2021:
"En cuanto pase la pandemia, en 5 ó 6 meses vamos a empezar a notar la mejora. En 2021, la economía va a remontar con cierta rapidez"



A la derecha, una imagen reciente del presidente de APEI, Óscar Martínez.

Los préstamos:

"En 2008, los bancos no concedían préstamos para el cierre de operaciones de compraventa. En 2020, el comprador va a poder acceder a préstamos hipotecarios".

Los precios de la vivienda

"En 2008 los precios de la vivienda eran altísimos, no era fácil cerrar operaciones. Ahora los precios son razonables y previsiblemente, después de la crisis del coronavirus, tenderán a la baja".

Fuertes ante la crisis

Funcionar en periodos de crisis es posible. Y en este sentido, Óscar Martínez apuntaba las claves: "las inmobiliarias que funcionan mejor durante las crisis son aquellas que han trabajado la confianza y tienen una clientela hecha. Es muy importante saber conservar los clientes. Prefiero perder una comisión a un cliente". Otra de las recomendaciones de Martínez es recuperar el producto de los bancos. "Son de gestión más complicada, y ahora hay menos producto, pero también son una garantía".

Franquicias, grandes perjudicadas

Para Óscar Martínez, lo que queda de año está perdido. Sin embargo, no todo es negativo: "nosotros somos pequeñas empresas y somos flexibles, vamos a superar mejor la situación. Si cambia el mercado, Europa empuja y el Gobierno se tranquiliza y ayudan más a las empresas, vamos a seguir para adelante".

Según el análisis del presidente, las franquicias serán las grandes perjudicadas de esta situación: "cobran comisiones muy altas y trabajan con autónomos, dos aspectos difíciles de mantener".

"Nosotros somos pequeñas empresas y somos flexibles, vamos a superar esta situación"

"La inmobiliaria que soporta mejor las crisis es la que ha trabajado la confianza y tiene clientela hecha"

Sigue en la página 9 ►►►

Monica Carrillo, Experta al frente de MCGestión, en Barakaldo

"Me gusta dirigir una inmobiliaria sencilla y el trato con la gente"

Elisabet Carvajal

Mónica Carrillo empezaba su trayectoria como agente inmobiliario en 1995, en el casco viejo de Bilbao. Lleva prácticamente toda su vida dedicada a la mediación inmobiliaria, una profesión que para ella tiene mucho de vocacional: "has de tener un carácter servicial y ganas de resolverlo todo, incluso tras el cierre de una operación".

Desde abril de 2016, lidera su propia agencia inmobiliaria MC Gestión en el corazón de la localidad vizcaína de Barakaldo y cuenta con un equipo de dos comerciales. "En mi etapa anterior en una firma con seis sucursales, llevaba la gestión administrativa y comercial... Era una gran presión. Ahora, disfruto de la sencillez de mi inmobiliaria de barrio y del trato con la gente".

"Ahora mismo en Barakaldo, hay mucho inversionista que compra y arregla la vivienda para alquilar o vender"

¿Cómo ha arrancado el 2020 en Barakaldo?

"Está siendo un año extraño. A pesar de esto no me quejo del balance de estos primeros meses del año ya que se han cerrado operaciones. Pero creo que nos quedan un par de años complicados, hay mucha incertidumbre. Y, por otro lado, se suma que aquí han abierto muchas inmobiliarias. Y, es una competencia distinta a la de otros momentos. Es muy agresiva, impersonal. No sé muy bien cómo definirla... Cuando empecé en Barakaldo hace cuatro años, nuestra competencia directa nos apoyó, nos ayudaron mucho. En cambio ahora es muy distinto, es una competencia muy fría. Y es también lo que oímos de muchos particulares. Comentan lo mal que se están portando las inmobiliarias. Hay quejas de los particulares sobre el trato que reciben, de esa agresividad y de que solo buscan la venta".

Se requiere una regulación efectiva del sector...

"Yo empecé como agente inmobiliario en 1995

en el casco viejo de Bilbao. A principios de 2000 se habían multiplicado por cuatro el número de agencias que abrían sus puertas sin tener nada en cuenta, ni formación, ni seguros... Estamos en 2020 y la situación me recuerda a esa época. Ves comerciales que de repente se ponen por su cuenta. Nuestro trabajo no es solo enseñar un piso, hay mucho trabajo delante y detrás de cada venta y, por eso, volvemos a ver a particulares "rebotados" por el trato recibido en una agencia. Muchos optan por vender entre particulares, sin saber lo que firman entre ellos, y, claro, se dejan muchos flecos".

En el País Vasco existe el registro no obligatorio de agentes inmobiliarios o registro

"Estar en APEI me da mucha tranquilidad. Me gusta el respaldo que recibo con cursos, servicios e información"

de agentes colaboradores.

"La situación de los mediadores inmobiliarios es complicada en esta comunidad. Siento que utilizan tus conocimientos pero luego, la administración no cuenta contigo."

¿Son habituales las operaciones entre particulares?

"Se pasan rachas. A veces ves como los compradores solo quieren hacer operaciones con inmobiliaria. Y ahora hay particulares que no quieren las agencias. Nosotros somos muy conocidos y eso favorece que nos lleguen clientes, a veces enfadados por lo que les ha ocurrido... Yo lo achaco a tanta apertura de agencia inmobiliaria. En



En el centro de la imagen, la Experta Mónica Carrillo, acompañada de su equipo, Inmaculada González y María José Ribeiro.

el centro de Barakaldo en el último año han abierto una decena de oficinas".

¿Qué busca actualmente el comprador en Barakaldo?

"Ahora mismo hay mucho inversionista que compra y arregla la vivienda ya sea para alquilar o para vender. En cambio, observamos un parón en las parejas que buscan su primera vivienda. También se ha parado el cambio de vivienda, el cliente que busca una casa mayor porque ha aumentado la familia, o al revés, el cliente que necesita cambiar la vivienda actual por una más pequeña".

¿Cómo están los precios?

"Hay mucho desfase. En las buenas zonas observamos que los pisos están otra vez sobrevalorados. En general, los precios están subiendo y las valoraciones están ligeramente altas*. La suerte es que en Barakaldo ahora hay producto."

"La situación del mediador en el País Vasco es complicada. Utilizan tu conocimiento y luego no cuentan contigo"

¿El alquiler es un bien escaso también en Barakaldo?

"Sí, hay mucha demanda y poco producto. Si tienes un piso en alquiler y el precio es razonable tardas 24 horas en arrendarlo."

Usted ponía en marcha su agencia inmobiliaria en 2016.

"Si este mes de abril celebraremos los 4 años de MC Gestión. Estuve 20 años en una inmobiliaria y llega un momento que quieres hacer las cosas a tu manera, y no verte sometida a nada. En MC Gestión somos ahora mismo un equipo de tres personas y estamos especializadas en compraventa. Tocamos poco el alquiler, no me gusta demasiado, estoy muy centrada en la compraventa. Cubrimos todo Barakaldo, Portugalete y Santurce."

Y, ¿cómo le gusta trabajar?

"Me gusta trabajar con sencillez y transparencia. Me gusta ser una inmobiliaria humilde y

Nuevos Asociados

Damos la bienvenida a los nuevos y nuevas profesionales que se unen a APEI:

Carlos Iván Rodríguez Martín
Número de afiliado: 3002
Población: Llanos De Aridane
Provincia: Tenerife

Ramón Barreno San Benito
Número de afiliado: 3005
Población: Segovia
Provincia: Segovia

Ana Belén Arias Pérez
Número de afiliado: 3007
Población: Barakaldo
Provincia: Vizcaya

Silvia Lao Sánchez
Número de afiliado: 3008
Población: Montilla
Provincia: Córdoba

Joaquín Lozada
Número de afiliado: 3009
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Mercedes García Rodríguez
Número de afiliado: 3010
Población: Mollet del Vallès
Provincia: Barcelona

Mariano José Llorente Pérez
Número de afiliado: 3011
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Antoni Carbó García
Número de afiliado: 3012
Población: Girona
Provincia: Girona

Simon Hermel
Número de afiliado: 3013
Población: Cabra
Provincia: Córdoba

Maria Biedma Fernández
Número de afiliado: 3014
Población: Granada
Provincia: Granada

el trato directo con las personas. Con anterioridad trabajé para una firma con 6 sucursales. Era encargada de oficinas, con 18 comerciales a mi cargo entre otras cosas... Acabé muy estresada; disfruto de la dinámica que tengo ahora”.

¿Cómo llega a la Asociación de Expertos Inmobiliarios?

“Llegué a través de un compañero de APEI que me aconsejó que me asociase a los Expertos cuando di el paso de crear mi propia agencia.”

Lleva casi 4 años en APEI, ¿qué es lo que más valora de la Asociación?

“Estar asociada a APEI me da mucha tranquilidad. Saber que si me encuentro con un problema podré contar con el servicio jurídico me da mucha seguridad. Me gustan los cursos que se ofrecen y, en general, el amplio respaldo que te da APEI con servicios, información, documentos...”

Como profesional te ofrece mucha tranquilidad. Nuestro trabajo implica una gran responsabilidad... Nos llegan clientes con malas

experiencias que han tenido en otras agencias en un proceso de compra y estas situaciones te asustan un poco. El hecho de estar en APEI te da una seguridad”

¿Qué le falta a la Asociación?

“No echo de menos nada. Tanto Manu, desde el servicio jurídico como desde la sede siempre me han respaldado. Y algunos de los cursos me parecen muy interesantes. Quizás lo que echo de menos es más presencia femenina en la junta directiva y delegaciones territoriales”.

¿Qué es lo que más le satisface de su profesión?

“Esta profesión tiene mucho de vocacional. En mi caso, aunque empecé de rebote en un agencia como auxiliar administrativa, pronto me enganché. Hay que tener un carácter servicial, estar dispuesto a solucionarlo todo a tu cliente hasta que recibe las llaves e incluso después. Lo que más me satisface es sentir que he realizado bien mi trabajo, ver la ilusión y el agradecimiento de mis clientes”.

Nota de redacción: *Esta entrevista fue realizada en febrero y es previa a la crisis del coronavirus. Por ello, puede que algunas de las valoraciones no coincidan, temporalmente, con la realidad del sector.



▶▶▶ Sigue de la página 5

Análisis del presidente del mercado inmobiliario tras el COVID-19

“Hemos de mentalizarnos: somos empresas de servicios”

Elisabet Carvajal

Ofrecer servicios diversificados y especializados no es sólo un elemento que da fortaleza a una oficina inmobiliaria durante los periodos de crisis, sino que es la clave para el futuro del sector de la mediación inmobiliaria. Así lo explicaba, Óscar Martínez, en su sesión dedicada a analizar el futuro del sector tras la pandemia, el pasado 2 de abril.

“Cuando el boom, muchos vendían solo pisos. Nosotros mantuvimos los alquileres y la naves industriales. Dar un servicio muy completo te obliga a estar muy al día, por ejemplo en seguros, etc. Además, si solo vendes pisos, pierdes oportunidades de ganar nuevos clientes”, indicó Oscar Martínez.

Las áreas de servicios que se pueden incorporar a la agencia inmobiliaria son **naves industriales, alquileres, el segmento de oficinas y locales comerciales, tasaciones, gestión de patrimonios y administración de comunidades**. Para Óscar Martínez “*todos estos servicios repercuten en la imagen de la empresa, aportando profesionalidad y buena reputación*”.

El área de alquileres: “te da clientes”

“Se trata de un área que no ofrece grandes ingresos. Sin embargo, si gestionas los alquileres profesionalmente te favorecen mucho en otros aspectos: imagen, contactos, servicios....En definitiva te da clientes y fideliza”. El presidente indicaba también que “*cuando el mercado va mal, los clientes eligen. Cuando va bien, el cliente va a la inmobiliaria que más le ofrece*”.

Naves industriales: alta especialización

“Es un sector que no es fácil, hay que conocer muchas normativas sobre zonas de descarga, puentes, etc. Y hay que ser muy profesional. Es un segmento que por su especialización, si lo tocas bien, funciona porque hay pocas agencias que se atrevan con esta

gestión”.

Tasaciones: particulares y juzgados

Sobre este servicio, Martínez advertía: “*debemos tener cuidado, tenemos las tasaciones para particulares y para juzgados. En este último caso, ahora debemos comparecer, hay que tener en cuenta el tiempo que se destina a asistir a los juzgados*”.

Administración de comunidades: contactos

“Es un área que no genera apenas facturación, pero tiene otros beneficios, sobre todo, contactos con potenciales clientes”.

“Si solo vendes pisos pierdes muchas oportunidades de hacer nuevos clientes”





Raúl Ortiz anima a los asociados a publicar en el portal propio "BolsadeInmuebles.es ha de consolidarse entre los Expertos"

Elisabet Carvajal

"Si todos los Expertos colaboramos y publicamos ofertas, conseguiremos muy pronto un gran portal profesional competitivo y de referencia", aseguraba el vicepresidente de APEI, Raúl Ortiz, en su intervención celebrada, por videoconferencia, el pasado mes de marzo para informar de las novedades del proyecto www.BolsaDelInmuebles.es.

El portal, impulsado por la Asociación Expertos Inmobiliarios, se presentaba oficialmente en la 31ª Asamblea de APEI celebrada en noviembre, en Granada. Es uno de los grandes proyectos de APEI y publicar ofertas de inmuebles en esta plataforma es de carácter gratuito y muy cómodo con el programa de gestión Inmoges.

La intervención de Ortiz tuvo un doble objetivo. Por un lado, se trataba de informar de las mejoras constantes que se están realizando en el portal tanto desde el punto de vista de los trabajos informáticos, como de marketing de contenidos y posicionamiento orgánico en buscadores. Y por otro, se perseguía también la colaboración del conjunto de Expertos y Expertas en este proyecto.

"Convertir este portal en una gran herramienta útil y eficaz para todos nosotros es tan sencillo como que lo utilicéis y lo aprovechéis. Desde el programa

Inmoges, gratuito también para los asociados, es muy fácil y cómodo publicar las ofertas", recordaba.

El vicepresidente de APEI informó que hasta el mes de marzo habían más de 3.000 inmuebles publicados en el portal. "Esperamos alcanzar los 25.000 inmuebles dentro de 6 meses". Entre otras de las acciones que se están realizando para mejorar la visibilidad y posicionamiento de este portal, Ortiz explicó que, conjuntamente con el miembro de la Junta Directiva de APEI, Amando Sánchez-Bermejo, se está trabajando en una estrategia en redes sociales. "Además vamos a aprovechar las redes de la Asociación en Facebook, LinkedIn y Twitter para dar a conocer el nuevo portal", explicó.

BolsadeInmuebles.es es esencialmente un portal profesional donde pueden publicar sus ofertas los Expertos y también profesionales no asociados. También pueden publicar los particulares. "Ha sido una decisión meditada y finalmente se ha optado por abrir el portal a los particulares para favorecer la creación de forma rápida de una plataforma con mucho producto y que, a la vez, propicie la captación por parte de los Expertos Inmobiliarios, así como de nuevos asociados". Una pasarela desde Inmoges 3 permite a los asociados publicar las ofertas de forma fácil. La única limitación es que todo el producto anunciado debe contar con el Certificado Energético.

Rápido repaso a la actividad de los Expertos Inmobiliarios durante el último ejercicio

Así fue el año 2019 de APEI

Dos hechos han marcado el año 2019 en lo relativo a la actividad de APEI. Por un lado, la reelección de Óscar Martínez, por quinta vez consecutiva, como presidente de la Asociación, con una junta directiva de continuidad (más info. en revista nº122), Y, por otro lado, la plena consolidación de la formación continua a través de las sesiones on line. Efectivamente, los webinars se han erigido como una fórmula efectiva para los Expertos para estar al día en temas técnicos, jurídicos, marketing digital y redes sociales, entre otros.

Enero

Día 02 - Renovación del acuerdo de colaboración con el **Hotel Mayorazgo** de Madrid

Día 22 - Curso on line: **Mindfulness práctico para Expertos Inmobiliarios** impartido por Mónica Moles

Día 29 - Nuevo acuerdo de colaboración - **Grupo Plus Service**: Adelantamos su renta, Reparix, Movanza

Día 31 - Presentación de la aplicación **Protegtualquiler**, impartido por Javier Vázquez

A lo largo de 2019, se han realizado más de una treintena de webinars y presentaciones on line con un gran éxito de seguimiento

Febrero

Día 13 - Curso on line: **Especialista de concertar citas de captación (I)**, impartido por Rafael Tovar

Día 14 - Presentación del Grupo Plus Services sobre la **Ley Orgánica de Protección de Datos**, a cargo de Jorge Careaga

Día 18 - Nuevas coberturas de **Arag Seguro de Alquiler y Arag Alquiler de Locales**

Día 18 - Actualización de la oferta de **Lant Abogados**

Día 20 - Curso on line: **Especialista al concertar citas de captación (II)**, impartido por Rafael tovar

Día 26 - Curso on line: **Facebook avanzado y gestión de crisis**, impartido por Elisabet Carvajal responsable de Prensa y Comunicación de Apei.

Marzo

Día 05 - Presentación de la **Herramienta de Fichero de inquilinos Morosos**

Día 11 - Curso on line: **Modificaciones en la Ley de Arrendamientos Urbanos**, impartido por el Asesor Jurídico de APEI, J.Manuel Pernas

Día 12 - Charla en Barcelona sobre las **Modificaciones en la Ley de Arrendamientos Urbanos**, con Manuel Pernas

Día 13 - Curso on line: **Especialista al concertar citas de captación**, con Rafael Tovar

Día 15 - Curso on line: **Nuevos Reglamentos de Protección de Datos**, impartido por Lant Abogados

Día 20 - Curso on line: Consiga el Sí, de su cartera de no exclusivas, impartido por Rafael Tovar.

Día 26 - Curso on line: **Iniciación a Instagram para Expertos Inmobiliarios**, impartido por Elisabet Carvajal responsable de Prensa y Comunicación de APEI

Día 28 - Presentación de la aplicación **homePad PRO**



Sobre estas líneas, un momento de la sesión celebrada en la sede de Barcelona sobre la modificación de la Ley de Arrendamientos Urbanos, celebrada en marzo de 2019

Abril

Día 10 - Curso on line: **La captación a través del posicionamiento geográfico**, a cargo de Rafael Tovar

Día 25 - Curso on line: **Facebook para Expertos Inmobiliarios**, a cargo de Elisabet Carvajal responsable de Prensa y Comunicación de APEI.



Mayo

Día 07 - Oferta comercial - AEMOL Consulting: **Sistema de fichado en la Nube**

Día 07 - Curso on line: **Estrategias para el desarrollo de vuestro liderazgo**, a cargo de Mónica Moles.

Día 08 - Oferta comercial: **Melià Hotels Internacional** - Tarifas especiales

Día 09 - Curso on line: **Iniciación al programa de Inmoges**, a cargo de Daniel García

Día 10 - **Acuerdo de colaboración** -Mapfre Rentas Vitalicias Inmobiliarias

Día 21 - Presentación de **Rentas Vitalicias Inmobiliarias** a cargo de Mapfre

Día 23 - Oferta comercial para Expertos Inmobiliarios, **Software LOPD de Consulpyme**

Día 25 - **Oferta 1001 Portales para Expertos Inmobiliarios**

Día 29 - Curso on line: **Un poco de Marketing Inmobiliario**, a cargo de Rafael Tovar

Día 30 - Renovación del **Seguro de Responsabilidad Civi y Caucción** con mejoras económicas

Junio

Día 04 - Curso on line: **La primera reunión con el Cliente Comprador**, a cargo de Rafael Tovar.

Día 18 - Curso on line: **Preparación y visitas de viviendas**, a cargo de Rafael Tovar

Día 19 - Oferta Exclusiva de Cualitis para la **Prevención de Riesgos Laborales**

Día 24 - Curso en Tenerife: **Modificación de la Ley Hipotecaria** a cargo del notario Antonio Navarro Pascual

Sobre estas líneas, una imagen de la Junta Directiva de APEI, elegida durante la 31ª Asamblea, celebrada en Granada. **En la imagen inferior**, más de 50 mediadores inmobiliarios asistían a la sesión sobre la modificación de la Ley Hipotecaria, organizada por los Expertos Inmobiliarios de Tenerife, en junio de 2019.



Día 27 - Curso online: **Análisis de la nueva Ley Hipotecaria**, a cargo del asesor jurídico de APEI, Manuel Pernas

Julio

Día 04 - Curso on line: **Instagram para Expertos Inmobiliarios**, a cargo de Elisabet Carvajal responsable de Prensa y Comunicación de APEI.

Día 10 - Curso on line: **Patrones del Éxito Personal en el Sector Inmobiliario (I)**, a cargo de Rafael Tovar

Día 16 - Curso on line: **Patrones del Éxito Personal en el Sector Inmobiliario (II)**, a cargo de Rafael Tovar

Septiembre

Día 12 - Presentación por videoconferencia de la nueva versión del **Programa de Gestión Inmobiliaria "Inmoges 3"**, a cargo del asesor Informático, Daniel García.

Día 26 - Curso on line: **¿Por qué trabajar en una MLS**, a cargo de Rafael Tovar

Octubre

Día 03 - Presentación a cargo del Grupo PlusService: **Adelantamos su Renta**

Día 09 - Curso on line: **Captación de Exclusivas**, a cargo de Rafael Tovar

Día 22 - Curso on line de **Formación y Certificación LCI**

Día 23 - Curso on line: **Atención y/o prospección telefónica de inmuebles**, a cargo de Rafael Tovar

Día 24 - Charla en Santiago de Compostela **"Análisis novedades legislativas en materia inmobiliaria"**, a cargo de Manuel Pernas

Día 31 - Curso on line: **Instagram (II) Stories (Las historias de Instagram)**, a cargo de Elisabet Carvajal responsable de Prensa y Comunicación de APEI.

Noviembre

Día 15 - Charlas Asamblea Granada: - **Aspectos legales de la "okupación"** y defensa y actuaciones contra la misma a cargo del asesor jurídico de APEI, Manuel Pernas, - **Claves para plantear vuestra estrategia en Instagram. La red de moda que ya siguen 15 Millones de Españoles**, a cargo de Elisabet Carvajal, responsable de Prensa y comunicación de APEI, y periodista

Bajo estas líneas, una imagen de la charla celebrada en Santiago de Compostela en octubre



especializada en marketing de contenidos.

Día 16: Celebración de la 31ª Asamblea General de los Expertos Inmobiliarios en Granada. Reelección de Óscar Martínez como presidente de APEI.

Día 17 - Curso on line: **Prevención de Blanqueo de Capitales**, a cargo de Miriam Xuriach de Lant Abogados

Día 27 - Curso on line: **Objeciones y Técnicas de Cierre**, a cargo de Rafael Tovar

Día 28 - Presentación de **Energytek, Alta de suministros de luz y agua**, a cargo de Jon Paul Garmendia.



Los Expertos Inmobiliarios cada vez más interesados por el marketing digital y su aplicación en el sector. Sobre estas líneas, un imagen del curso de Instagram para Expertos celebrado en Granada

Diciembre

Día 04 - Curso on line: **Cómo crear tu marca personal (I)**, a cargo de Rafael Tovar

Día 10 - Charla en Alicante: **Análisis novedades legislativas en materia inmobiliaria**, a cargo del asesor jurídico de los Expertos Inmobiliario, J.Manuel Pernas

Día 18 - Curso on line: **Cómo crear tu marca personal (II)**, a cargo de Rafael Tovar.

Nuevos Asociados

Damos la bienvenida a los nuevos y nuevas profesionales que se unen a APEI:

Juan Alejandro Suarez Abreu
Número de afiliado: 3015
Población: San Cristóbal
Provincia: Tenerife

Esteve Raulet Salitches
Número de afiliado: 3016
Población: Canet de Mar
Provincia: Barcelona

David Sereno
Número de afiliado: 3018
Población: Meloneras
Provincia: Las Palmas

Josep Maria Pan Montero
Número de afiliado: 3019
Población: Viladecans
Provincia: Barcelona

Barry McCormarck
Número de afiliado: 3020
Población: Altea
Provincia: Alicante

José Luis Pérez Joven
Número de afiliado: 3023
Población: San Lorenzo del Escorial
Provincia: Madrid

Rafael Rodríguez Tovar
Número de afiliado: 3024
Población: Tomares
Provincia: Sevilla

Vanessa Lara Mesalles Lupión
Número de afiliado: 3025
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

César Piñero Gonzalo
Número de afiliado: 3026
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Isidor Baro Romeu
Número de afiliado: 3028
Población: Tordera
Provincia: Barcelona

Sergio Lerma Guaita
Número de afiliado: 3029
Población: Picassent
Provincia: Valencia

Leyes, reglamentos y recordatorios

Campaña de la Renta Novedades en los rendimientos inmobiliarios

En plena crisis del coronavirus y el Estado de Alarma prorrogado hasta el 26 de abril, los plazos para la presentación de declaraciones y autoliquidaciones tributarias se han mantenido intactos. La campaña para la **Declaración de la Renta y Patrimonio correspondiente al ejercicio 2019** arrancaba el 1 de abril y se extenderá hasta el 30 de junio, de acuerdo con el calendario de la renta publicado en el BOE.

Rendimientos de capital inmobiliario: novedades

Una de las novedades del borrador tiene que ver con la cumplimentación de los rendimientos de capital inmobiliario. Se simplifica la consignación de los inmuebles de los que es titular el contribuyente, ya sea como propietario o usufructuario. Ahora figurarán en un apartado único, donde deberá indicarse el uso que ha tenido cada uno de ellos durante el ejercicio. Para facilitar la declaración de las rentas de inmuebles alquilados, el borrador desglosa los conceptos necesarios para calcular el rendimiento neto de capital, como gastos deducibles o amortización.

También se simplifica la identificación o ratificación del domicilio fiscal del contribuyente. Figurará en un apartado separado del resto de la declaración.

Según la orden ministerial, estas modificaciones persiguen reducir cargas fiscales indirectas, mejorar la asistencia al contribuyente y lograr una administración tributaria más eficiente.

Por otro lado, recordar que están exentos de presentar la declaración quienes que hayan percibido rentas iguales o inferiores a 22.000 euros anuales y que cuenten con un solo pagador. En caso de más de un pagador, el límite excluyente se fija en los 14.000 euros.

Fechas Clave

1 de abril: Comienzo de la campaña y del acceso al borrador de la renta

- Se inicia el plazo de presentación por Internet de las declaraciones de Renta y Patrimonio 2019.

5 de mayo: Cita previa

- Es posible pedir cita previa en la web de la **Agencia Tributaria** para confeccionar la declaración de manera presencial o a través del plan "Le llamamos".

Desde el 7 de mayo

Asistencia a través del plan "Le llamamos"

13 de mayo: Presentaciones presenciales

- Desde el 13 de mayo y hasta el 30 de junio se podrán presentar las declaraciones de forma presencial mediante cita previa en las oficinas de la Agencia Tributaria.

25 de junio: Fin del plazo con resultado a ingresar en cuenta

- Termina el plazo para presentar la declaración con resultado a ingresar con domiciliación en cuenta.

30 de junio. Fin del plazo para presentar la declaración

- Cualquiera que sea el resultado de la declaración del IRPF, a ingresar o a devolver, el plazo de presentación del borrador será el comprendido entre los días 1 de abril y 30 de junio de 2020, ambos inclusive.

Economía

Tipo de Referencia Oficial, Enero 2020

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española.

Del conjunto de entidades de crédito	1,580
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	- 0,235
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,253
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	-0,253

Índice de Precios de Consumo IPC Enero 2019 - Enero 2020

Periodos	Incremento relativo %
Agosto 2018 a Agosto 2019	0,3
Septiembre 2018 a Septiembre	0,1
Octubre 2018 a Octubre 2019	0,1
Noviembre 2018 a Noviembre 2019	0,4
Diciembre 2018 a Diciembre 2019	0,8
Enero 2010 a Enero 2020	0,1

Mundo digital

Posicionamiento web

Dani García

Cada vez hay más empresas que se dedican al marketing digital. Seguro que con muchos de vosotros ya se han puesto en contacto empresas de este tipo para ayudaros a mejorar el posicionamiento de vuestra página web. Generalmente, los servicios que ofrecen son:

Auditoría de página web: comprueban el código de la página web y los metadatos para ver si se ajustan a lo que Google exige para estar "bien consideradas", y que los metadatos, es decir, los títulos de las páginas, descripciones y palabras clave por las que se quiere que Google las encuentre, se ajustan a las búsquedas que generalmente hacen los usuarios en esas zonas. **Posicionamiento SEO:** por este tipo de posicionamiento no se paga a Google. La empresa de marketing digital va haciendo un seguimiento de las búsquedas que hace la gente para llegar a la página web, las consultas más repetidas, palabras clave más importantes ... y con este estudio van ajustando los metadatos, el contenido de la página web, o bien, simplemente destacar más el contenido que puede resultar más interesante. Este servicio, requiere un trabajo periódico, por lo que suele tener un coste mensual. Los resultados de este trabajo no son inmediatos, suelen tardar un mínimo de tres meses en verse la mejoría. Sin embargo se mantienen en el tiempo. **Posicionamiento SEM:** son campañas de anuncios que se pagan a Google. La empresa se encarga de contratar las campañas, eligiendo las palabras clave, la zona de influencia, horario, cantidad que se desea invertir... El resultado de estas campañas es inmediato, pero en el momento en que se deja de pagar, desaparecen las mejoras. Esta ha sido una descripción muy básica de los servicios que ofrecen las empresas de marketing digital, ya que cada una de ellas tiene sus trucos y forma de trabajar para distinguirse de la competencia. Está claro que cualquier inversión en posicionamiento va a dar resultados, lo que se debe estudiar, es si se traduce en más ventas o alquileres.

El dinero que se invierte en los portales inmobiliarios se traduce en más contactos con clientes demandantes. Pero no se puede competir con la cantidad de dinero que dedican estos portales a posicionar inmuebles en venta o alquiler. La alternativa es orientar el posicionamiento hacia las búsquedas de inmobiliarias, o servicios complementarios que se ofrezcan. Si se pretende mejorar el posicionamiento de una web antigua, es conveniente valorar la posibilidad de hacer una nueva. Hay que tener en cuenta que ha cambiado hasta la forma de plantearse y planificar el proyecto. Es decir, hace unos años, se comenzaba el proyecto buscando un diseño bonito y atractivo que se viera bien en el ordenador. Después se le iba añadiendo contenido. Por último, y no desde hace mucho tiempo, se adaptaba a dispositivos móviles. Hoy en día, lo primero que hay que plantearse es el contenido por el que queremos ser encontrados en Google. El siguiente paso es hacer un diseño específico para dispositivos móviles, teniendo en cuenta el orden en el que se muestre la información, puesto que también afectará al posicionamiento. Y por último, se adapta el diseño para ordenadores, ya que más del 70% de las consultas a páginas web de inmobiliarias se realizan desde smartphones.

Agenda

Actividad de APEI

Marzo

- 03 - Curso On line: **Google Analytics para Expertos Inmobiliarios**, impartido por la responsable de comunicación de APEI, Elisabet Carvajal.
- 05-Formación On line: **Inmoges 3**, con el asesor informático, Daniel Garcia
- 11- Curso On Line: **Comercialización de propiedades**, con Rafael R. Tovar
- 12 - Curso On Line: Formación online **INMOGES 3 (4ª)**, con D. García.
- 18 - Curso On Line: Comunicación con el cliente, con Rafael R. Tovar
- 24 - On line. **Coronavirus: posible aplicación del concepto Fuerza Mayor a los contratos inmobiliarios**, con J.Manuel Pernas.

24 - On line. **Aspectos laborales en la situación de crisis por el coronavirus**, con Bittor González Prieto.

- 25 - Curso On Line: **Instagram para Expertos Inmobiliarios**, con Elisabet Carvajal
- 26 - On line. **Introducción al programa de gestión y portal inmobiliario Bolsadelnuebles.es**, con el vicepresidente Raúl Ortiz.
- 27 - On line. **Coronavirus: posible aplicación del concepto Fuerza Mayor a los contratos inmobiliarios**, con J.Manuel Pernas.
- 31 - On line. **Coronavirus: posible aplicación del concepto Fuerza Mayor a los contratos inmobiliarios**, con J.Manuel Pernas.

Abril

- 01- On line. **Aspectos laborales en la situación de crisis por el coronavirus**, con Bittor González Prieto.
- 02- On line. **Actualidad y futuro del mercado inmobiliarios, con el presidente, O.Martínez**
- 03- On line. **Nuevas medidas económicas en relación al alquiler**, con J.Manuel Pernas
- 08 - On line. **5 pasos para obtener referidos**, con Rafael R. Tova
- 16. On line. **Apps para Instagram que debes conocer**, con Elisabet Carvajal
- 23 - Curso On line: **Google Analytics para Expertos (2a parte)**, con Elisabet Carvajal.
- 30- On line. **Posicionamiento Orgánico en buscadores. SEO de verdad para Expertos (I)** con Elisabet Carvajal

Fichero de Inquilinos Morosos

Con más de 15 años de experiencia a nivel nacional,
es el primer fichero que recoge la morosidad en arrendamientos



Beneficios

- ✓ Con FIM los profesionales sabrán si sus arrendatarios tienen incidencias de impago de las rentas.
- ✓ FIM ofrece la información más fiable y completa para la selección del inquilino.
- ✓ FIM cubre la seguridad que demandan los propietarios al alquilar viviendas o locales a través de sus medidas preventivas.

Agente Homologado FIM

- ✓ Tarifa plana.
- ✓ Consultas sin límite.
- ✓ Informes inmediatos.

FIM[®]

FICHERO DE
INQUILINOS
MOROSOS



ISO 9001
System
Certification

902 933 379 | agente@fimiberica.com

Novedades en nuestra nueva web ¡Visítala!

www.fimiberica.com |     



EXPERTOS
INMOBILIARIOS